

**SCENARIO.** L'analisi di Confindustria e Apindustria mette in rilievo una ripresina lenta, aiutata soprattutto dall'export

# Marmo, settore a due velocità

## Bene chi lavora sulla qualità

Bellamoli: «Viene premiato chi ha contatti diretti con l'estero». Veronesi: «Conta il livello di servizi e prodotti». I sindacati: «Più sinergie fra imprese»

Manuela Trevisani

Il mondo del marmo, un settore a doppia velocità. La crisi che ha coinvolto in questi anni il comparto ne ha trasformato il tessuto produttivo: da un lato, le imprese più dinamiche nell'adattarsi alle richieste in arrivo stanno conquistando nuovi mercati; dall'altro, le realtà più statiche e meno strutturate faticano a superare il difficile momento.

«Stiamo assistendo a una ripresina lenta, ma costante dall'estate del 2013, aiutata soprattutto dall'export negli Stati Uniti e in Germania, mentre il mercato italiano non accenna a riprendersi», spiega Cesare Bellamoli, presidente della sezione Marmo di Confindustria. «Il principale problema che non permette di agganciare una vera ripresa è la non reciprocità dei dazi doganali, in particolare nei confronti dei Paesi Brics: qui i dazi per le esportazioni di prodotti lavorati possono raggiungere anche il 40% e ciò provoca ovviamente una distorsione del mercato che penalizza i nostri prodotti».

La «doppia velocità» delle

imprese, secondo Bellamoli, dipende da vari fattori. «Il differenziale maggiore è dato dall'internazionalizzazione, ma anche dal tipo di prodotto: i marmi si stanno riprendendo meglio del granito», sostiene l'imprenditore. «Infine, le aziende che stanno soffrendo di più sono quelle che lavoravano con grossisti e rivenditori, mentre chi ha sempre avuto un contatto diretto con progettisti e mercati esteri sta affrontando bene il momento».

**CONFINDUSTRIA.** Simili considerazioni vengono anche da Luciano Veronesi, direttore di Apindustria. «Le aziende più strutturate e in grado di fornire prodotti e servizi di qualità stanno risentendo meno dell'attuale congiuntura rispetto a quelle posizionate su una fascia bassa di mercato: una prima scrematatura, pesante, c'è già stata in questi anni», fa sapere Veronesi. «Il sistema sta soffrendo a causa delle marginalità sempre più ridotte: stare sul mercato e gestire la concorrenza diventa sempre più difficile per le imprese, anche in considerazione del pesante costo del lavoro». Secondo Veronesi, però, non ha

più senso parlare di "crisi": «Il mondo è cambiato e non si può pensare di tornare ai numeri del passato. Ora bisogna ragionare in termini diversi e cogliere le opportunità del momento».

Ne sono ben consapevoli i rappresentanti sindacali Mario Ortombina della Filca Cisl, Nicola Spadavecchia della Fillea Cgil e Annalisa Barbetta della Feneal Uil, che hanno dovuto seguire molte vertenze nel settore. A cominciare dall'ultima, la Cremar, azienda di Volargne di Dolcè, le cui origini risalgono addirittura a metà dell'Ottocento.

«Nelle scorse settimane, la Cremar ha avviato la procedura di messa in liquidazione e nei prossimi giorni in Provincia verrà sottoscritto l'accordo sulla cassa integrazione straordinaria per cessazione di attività per i 17 dipendenti rimasti in forza all'azienda», spiegano Ortombina e Spadavecchia. «Negli anni scorsi si era fusa con un'altra società, la Milcomar spa, che però a fine 2013 è fuoriuscita. Le trattative con aziende interessate a un affitto di ramo d'azienda non sono andate a buon fine».

E se stanno affrontando un



Uno stand dell'edizione 2013 di Marmomac a Veronafiere

momento delicato anche la Grein Italia di Affi, dove è in corso una redistribuzione delle quote della società, e la Marmi Lanza di Volargne, altre realtà hanno assunto nuovo personale e si sono aggiudicate importanti commesse all'estero. La Antolini di Cavaion, che ha diversificato i propri prodotti e investito molto sul proprio brand. La Santa Margherita di Volargne, che continua a incrementare le quote di export. La Quarella di Sant'Ambrogio di Valpolicella, che

dopo un periodo di difficoltà si sta pian piano risolvendo grazie anche ad alcune importanti commesse in arrivo da Cina e Australia. «Il distretto del marmo è un'opportunità che in passato, quando c'erano ampi margini di guadagno, non è stata colta», dice Barbetta. «I piccoli produttori, insieme, avrebbero avuto maggiori capacità di penetrazione sui mercati esteri: ora è più difficile, ma resta necessario creare nuove sinergie tra imprese».